



# BAB 1

## DESKRIPSI BISNIS

### A. LATAR BELAKANG

Tercatat lebih dari setengah karyawan di Indonesia mengalami stress yang terus meningkat setiap tahunnya. Selain itu, kesejahteraan para karyawan juga mengalami penurunan. Hal ini disebabkan oleh kurangnya waktu untuk rekreasi dan menghabiskan waktu bersama teman. Para karyawan rata-rata menghabiskan waktu 40-48 jam dalam seminggu atau 8-9 jam dalam satu hari untuk bekerja (Survei Cigna, 2019). Mengonsumsi makanan sehat dan melakukan aktivitas yang menggembirakan seperti rekreasi dapat membantu individu untuk terhindar dari stress (Sukadiyanto, 2010). Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk melepas penat setelah seharian bekerja ialah dengan mengunjungi tempat wisata kuliner. Tempat wisata kuliner menyajikan ragam makanan favorit yang terbukti mampu mengembalikan semangat dan *mood* seseorang usai menyelesaikan setumpuk pekerjaan (Glitz Media, 2018).

Memperhatikan kondisi yang ada, terbuka peluang bisnis yang dapat dijadikan solusi terhadap situasi ini yaitu program aktivitas wisata kuliner yang bertajuk *Street Food and Chill*. Bisnis *Street Food* seperti ini hadir pertama kali dengan konsep yang berbeda, sebagai media aktivitas rekreasi baru bagi para calon konsumen yang menjawab kebutuhan rekreasi dan hiburan yang menggembirakan, serta memenuhi kebutuhan asupan gizi yang membantu individu untuk melepas penat setelah seharian bekerja, dengan memberikan sebuah area pusat aktivitas wisata kuliner yang bersih berkualitas dengan harga yang bersahabat.



## B. GAMBARAN UMUM BISNIS

Saat ini *trend* pariwisata mengalami perubahan, dari yang sebelumnya pariwisata konvensional berubah menjadi pariwisata minat khusus. Salah satu pariwisata minat khusus yang sedang berkembang di Indonesia adalah wisata kuliner (Priyanto, 2015, hlm 76). Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh *The World Tourism Organization* (UNWTO) pada tahun 2012 menunjukkan sebanyak 87 persen responden mengatakan bahwa kuliner merupakan elemen penting dalam sektor industri pariwisata di suatu negara. Pada awalnya makanan hanya menjadi salah satu pelengkap kegiatan wisata. Namun kemudian, berkembang menjadi satu bentuk wisata minat khusus yang disebut dengan wisata kuliner. Dari waktu ke waktu, industri kuliner menunjukkan perkembangan yang signifikan.

Namun, perkembangan wisata kuliner di Cikarang, Kabupaten Bekasi masih belum menunjukkan kemajuan. CV *Foodieact* lahir sebagai upaya untuk memberikan program aktivitas wisata kuliner yang berfungsi sebagai media aktivitas rekreasi baru bagi para calon konsumen untuk memenuhi kebutuhan akan asupan gizi dan kebutuhan akan hiburan. CV *Foodieact* hadir sebagai usaha penyedia program wisata kuliner pertama di kota Cikarang.

### DESKRIPSI LOGO DAN NAMA

Nama *Foodieact* berasal dari kata *food* dan *activity*. Sesuai dengan namanya, produk yang dihasilkan oleh CV *Foodieact* adalah berupa program aktivitas wisata kuliner. Gambar yang terdapat pada logo terdiri dari garpu, sendok dan pisau yang menggambarkan logo makanan itu sendiri, serta ragam warna yang ada pada logo menggambarkan ragam program aktivitas yang dapat dihasilkan oleh CV *Foodieact*.

Gambar 1.1 Logo Perusahaan



## IDENTITAS BISNIS

Nama usaha : CV Foodieact  
Tahun berdiri : 2020  
Email : foodieact@gmail.com  
Situs web : www.foodieact.com  
Bidang usaha : Wisata kuliner  
Jasa/produk : Program aktivitas wisata  
Lokasi usaha : Jl. Inspeksi Kalimalang No. 1  
Wangunharja, Kec. Cikarang Utara,  
Bekasi, Jawa Barat 17530.

## C. VISI MISI

### VISI

Menjadikan CV *Foodieact* sebagai usaha penyedia program aktivitas wisata kuliner yang kreatif dan berinovasi.

### MISI

- Menghasilkan program aktivitas wisata kuliner yang bervariasi.
- Memberdayakan masyarakat lokal sebagai sumber daya utama dalam usaha.
- Menjadi mitra kerja yang dapat diandalkan.

## D. ANALISIS SWOT

SWOT analisis merupakan alat yang digunakan untuk merencanakan strategi dalam bisnis. SWOT terdiri dari empat kategori yaitu *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities* dan *Threats*. Masing-masing faktor memiliki tujuan tersendiri. Analisis SWOT terbagi atas dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal terdiri atas *Strengths* dan *Weaknesses*, sedangkan untuk faktor eksternal terdiri atas *Opportunities* dan *Threats* (Foong, 2007).



**1. STRENGTHS**

- Ragam pilihan menu yang dapat menyesuaikan dengan selera masing masing individu.
- Terdapat hiburan dan aktivitas lain.
- Lokasi usaha yang strategis terletak di tengah pemukiman warga yang berdampingan dengan perusahaan-perusahaan.

**2. WEAKNESSES**

- Tenaga ahli terbatas
- Modal terbatas
- Eksistensi kurang

**3. OPPORTUNITIES**

- Belum ada sentra kuliner dengan konsep *Street Food* dan menyediakan hiburan di Cikarang
- Harga produk kuliner yang ditawarkan oleh pesaing cenderung lebih mahal

**4. THREATS**

- Terciptanya aktivitas wisata kuliner sejenis di Cikarang
- Pandemi global
- Cuaca yang tidak menentu

**TOWS MATRIX**

Tabel 1.1 TOWS Matrix

	<b>Strengths</b>	<b>Weaknesses</b>
<b>TOWS MATRIX</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ragam pilihan menu yang dapat menyesuaikan dengan selera masing masing individu.</li><li>- Terdapat hiburan dan aktivitas lain.</li><li>- Lokasi usaha yang strategis terletak di tengah pemukiman warga yang berdampingan dengan perusahaan-perusahaan.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tenaga terbatas</li><li>- Modal terbatas</li><li>- Eksistensi kurang</li></ul>

<b>Opportunities</b>	<b>Strengths - Opportunities</b>	<b>Weaknesses – Opportunities</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Belum ada sentra kuliner dengan konsep <i>Street Food</i> dan menyediakan hiburan di Cikarang</li> <li>- Harga produk kuliner yang ditawarkan oleh pesaing cenderung lebih mahal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memanfaatkan peluang potensi wisata kuliner di Cikarang untuk membuat tempat wisata kuliner <i>Street Food</i> pertama di Cikarang.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperluas kerjasama dengan pihak ketiga</li> <li>- Meningkatkan <i>brand awareness</i> melalui pemasaran dan promosi</li> </ul>
<b>Threats</b>	<b>Strengths - Threats</b>	<b>Weaknesses – Threats</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Terciptanya aktivitas wisata kuliner sejenis di Cikarang</li> <li>- Pandemi global</li> <li>- Cuaca yang tidak menentu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Membuat produk yang bervariasi dan inovatif</li> <li>- Mengutamakan kesehatan dan kebersihan tempat</li> <li>- Merancang desain tempat yang ramah disegala cuaca</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melakukan kerja sama dengan perusahaan pesaing agar perusahaan mendapatkan eksistensi</li> </ul>

(Sumber: Olah Data, 2020)

## MATRIKS PEMBOBOTAN

### 1. *STRENGTHS*

Tabel 1.2 Pembobotan *Strengths*

No	Indikator	Bobot	Rating	Nilai Terimbang
1	Ragam pilihan menu yang dapat menyesuaikan dengan selera masing masing individu.	55	4	220
2	Terdapat hiburan dan aktivitas lain.	25	3	75
3	Lokasi usaha yang strategis terletak di tengah pemukiman warga yang berdampingan dengan perusahaan-perusahaan	20	2	40
<b>Jumlah</b>		100		335

## 2. WEAKNESS

Tabel 1.3 Pembobotan *Weaknesses*

No	Indikator	Bobot	Rating	Nilai Terimbang
1	Tenaga terbatas	20	3	60
2	Modal terbatas	50	3	150
3	Eksistensi kurang	30	4	120
<b>Jumlah</b>		100		330

## 3. OPPORTUNITIES

Tabel 1.4 Pembobotan *Opportunities*

No	Indikator	Bobot	Rating	Nilai Terimbang
1	Street Food pertama di Cikarang.	55	4	220
2	Harga produk yang ditawarkan lebih murah dibanding harga produk dari perusahaan sejenis.	45	4	180
<b>Jumlah</b>		100		400

## 4. THREATS

Tabel 1.5 Pembobotan *Threats*

No	Indikator	Bobot	Rating	Nilai Terimbang
1	Terciptanya aktivitas wisata kuliner sejenis di Cikarang.	45	3	135
2	Pandemi global.	35	4	140
3	Cuaca yang tidak menentu.	20	2	40
<b>Jumlah</b>		100		315

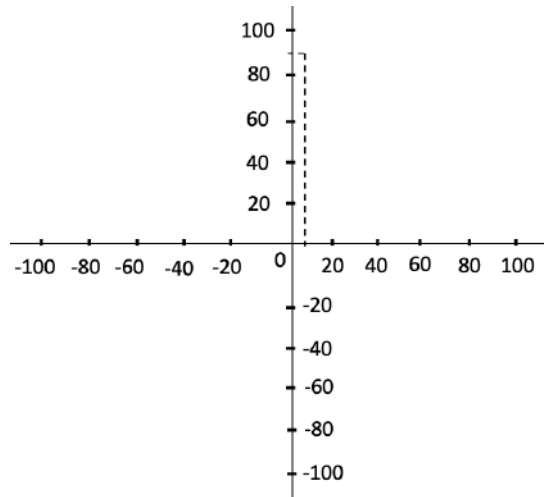
**KUADRAN NILAI SWOT**

Tabel 1.6 Kuadran Nilai SWOT

No	Indikator	Nilai Terimbang
1	Strengths	335
2	Weakness	330
<b>Selisih nilai S,W : 5</b>		
3	Opportunities	400
4	Threats	315
<b>Selisih nilai O,T : 85</b>		
<b>Selisih nilai SW, OT : (5,85)</b>		

**MATRIKS POSISI PERUSAHAAN**

Grafik 1.1 Matriks Posisi Perusahaan



Posisi kuadran matriks (positif,positif) dengan nilai (5,85) menandakan bahwa usaha ini memiliki peluang. Tetapi perlu meningkatkan kinerja internal usaha.

**E. GAMBARAN UMUM PRODUK DAN JASA**

*Street Food & Chill* merupakan *street food* pertama yang dibangun di Kota Cikarang. Sesuai dengan namanya *Street Food & Chill* ingin menciptakan suasana street food yang nyaman untuk bersantai bersama orang terdekat. *Street Food & Chill* menyediakan ragam kuliner dengan harga yang sangat terjangkau bagi para calon konsumen yang terbagi atas zona Indonesia, Timur, Barat dan Asia. Masing-masing zona memiliki ciri khas nya sendiri, mulai dari jenis kuliner hingga layout stand dan tempat duduk hingga tercipta suasana yang khas.





*Street Food & Chill* juga memiliki beberapa aktivitas pilihan lainnya untuk menjawab kebutuhan akan hiburan berupa pertunjukan musik, *cooking class* bagi mereka yang mau belajar kuliner dengan tema-tema yang spesifik, seperti aneka soto, *Chinese food*, *vegetarian food*. Selain itu *Street Food & Chill* juga akan mendatangkan bintang tamu pada hari-hari tertentu seperti *Chef* untuk melakukan demo masak.

## F. RENCANA LEGALITAS USAHA

*Foodieact* merupakan perusahaan dengan badan usaha berbentuk *Comanditair Venootschap* (CV). Dengan pertimbangan syarat pendirian CV relative lebih mudah, proses perizinan CV tidak terlalu rumit dan tidak harus memiliki modal yang besar dalam membuat CV, dan CV dapat didirikan oleh satu orang maupun beberapa orang. Merujuk pada syarat pendirian CV, yang dikeluarkan oleh BPMPPT Kabupaten Bekasi, diperlukan dokumen sebagai berikut:

- NPWP Badan Usaha: digunakan sebagai sarana untuk administrasi perpajakan. NPWP digunakan sebagai identitas untuk melakukan kewajiban pembayaran pajak (Sumber: Gumay, 2019). NPWP bisa di dapatkan melalui kantor pelayanan pajak setempat.
- Surat Keterangan Domisili Usaha (SKDU): SKDU digunakan sebagai surat yang menerangkan domisili perusahaan. Pembuatan SKDU dapat dilakukan di kantor kelurahan setempat. Berikut ini adalah formulir pembuatan SKDU:

Gambar 1. 2 Form SKDU

The form is titled 'KOPINSTANSI' and contains the following sections:

- Yang berminat mengisi (Isi/cek list):**
  - Nama
  - Jabatan
- Ditentukan Surat Pernyataan Tempat Kedudukan / Domisili tanggal .....** dengan ini menyatakan bahwa:
- Yang berminat mengisi (Isi/cek list):**
  - Nama
  - No. NTP
  - Tanggal / Tanggal Lahir
  - Kewarganegaraan
  - Alamat
- Merupakan Pemegang Jaminan / Badan Usaha / Badan Hukum sebagaimana terdapat di bawah ini:**
  - Perusahaan:**
    - Nama Perusahaan
    - NPWP Perusahaan
    - Alamat Perusahaan
    - Status Kepemilikan
    - Badan Usaha (Sesuai)
    - Nomor Akta/Trade
  - Alma Mater:**
    - Nama Alumni
    - Nomor & Tanggal Akta
    - Nomor & Tanggal SK/Perwakilan
  - Alma Peranakan:**
    - Nama Peranakan
    - Nomor & Tanggal Akta
    - Nomor & Tanggal Perwakilan
    - Status Kantor
- Surat Keterangan Domisili Perusahaan ini hanya merupakan Pendaftaran atau pelaporan keterangan domisili usaha (perusahaan), tidak dibarengi dengan izin, dan tidak dapat dijadikan tolak-tolak terhadap pemertaan perizinan / dan perizinan/izin/izin Surat Keterangan Domisili Perusahaan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya/keperluan ini berlaku sampai tanggal:**
- Dipak. ...., 2014**
- .....**
- .....**

(Sumber: UKM Indonesia, 2019)



- Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP): SIUP dikeluarkan oleh dinas Perindustrian dan Perdagangan wilayah setempat. Berdasarkan jenis-jenis SIUP, CV *Foodieact* akan mengajukan SIUP kecil, dimana berdasarkan besarnya jumlah modal dan jumlah kekayaan besar dengan nilai hingga Rp200.000.000,- (Dwi, 2019).
- Tanda Daftar Perusahaan (TDP): TDP dokumen yang berisikan identitas perusahaan yang dikeluarkan oleh BPMPT Kabupaten Bekasi. Berikut ini merupakan form pembuatan TDP:

Gambar 1.3 Form TDP

The image shows two pages of a form for creating a Tanda Daftar Perusahaan (TDP). The left page includes sections for 'DAFTAR PEMERIKSAAN PERUSAHAAN' (Company Examination List) with fields for name, address, and phone number; 'DAFTAR PERUSAHAAN' (Company List) with fields for name, address, and phone number; and 'DAFTAR CAKUPAN USAHA' (Business Scope List) with fields for name, address, and phone number. The right page includes sections for 'DAFTAR PERUSAHAAN' (Company List) with fields for name, address, and phone number; 'DAFTAR PERUSAHAAN' (Company List) with fields for name, address, and phone number; and 'DAFTAR PERUSAHAAN' (Company List) with fields for name, address, and phone number.

This image shows a detailed view of the TDP form. It includes sections for 'C. MODAL DAN SAHAM' (Capital and Shares) with fields for modal size and number of shares; 'D. TOTAL ASET' (Total Assets) with fields for total assets and number of assets; 'E. JUMLAH KARYAWAN' (Number of Employees) with fields for total employees and number of employees; 'F. KEDURUGAN DALAM RANGKA RANTAI KEKAYAAN USAHA' (Risk in the Wealth Chain of the Business) with fields for risk level and number of risks; 'G. RENCANA USAHA' (Business Plan) with fields for plan type and number of plans; and 'H. PENGELOMPOKAN USAHA' (Business Grouping) with fields for grouping type and number of groupings. It also includes a section for 'PENGISAHAN PERUSAHAAN' (Company Registration) with fields for name, address, and phone number.

(Sumber: UKM Indonesia, 2019)

- Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3): Perusahaan menjamin komitmen kebijakan Kesehatan dan Keselamaan Kerja seluruh pegawai dan juga pihak-pihak yang berhubungan dengan kegiatan operasi sesuai dengan yang diatur dalam PP 50 tahun 2012 pasal 7 ayat 1.